



21.01. – 10.03.2010

06.03.2010

Online-Befragung

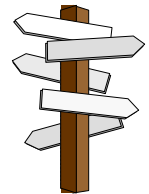


Sekundärstatistische  
Auswertung  
von Stellenanzeigen

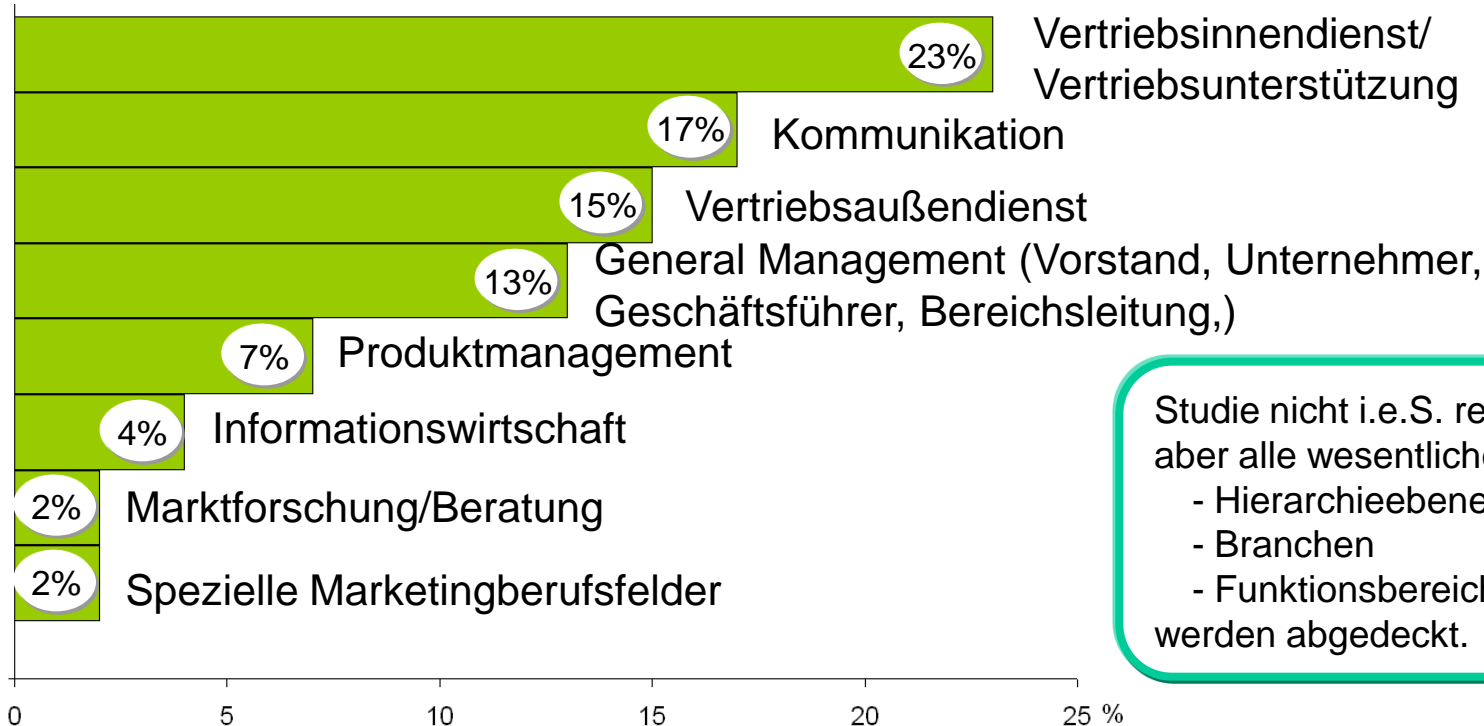
**NJT**  
Präsentation  
der  
Zwischen-  
ergebnisse  
  
Diskussion

Experten-  
interviews

Abschluss-  
bericht



- ▶ Durchschnittsalter: 31 Jahre
- ▶ 46% weibliche, 54% männliche Teilnehmer
- ▶ 47% Akademiker
- ▶ Teilnehmer: 672

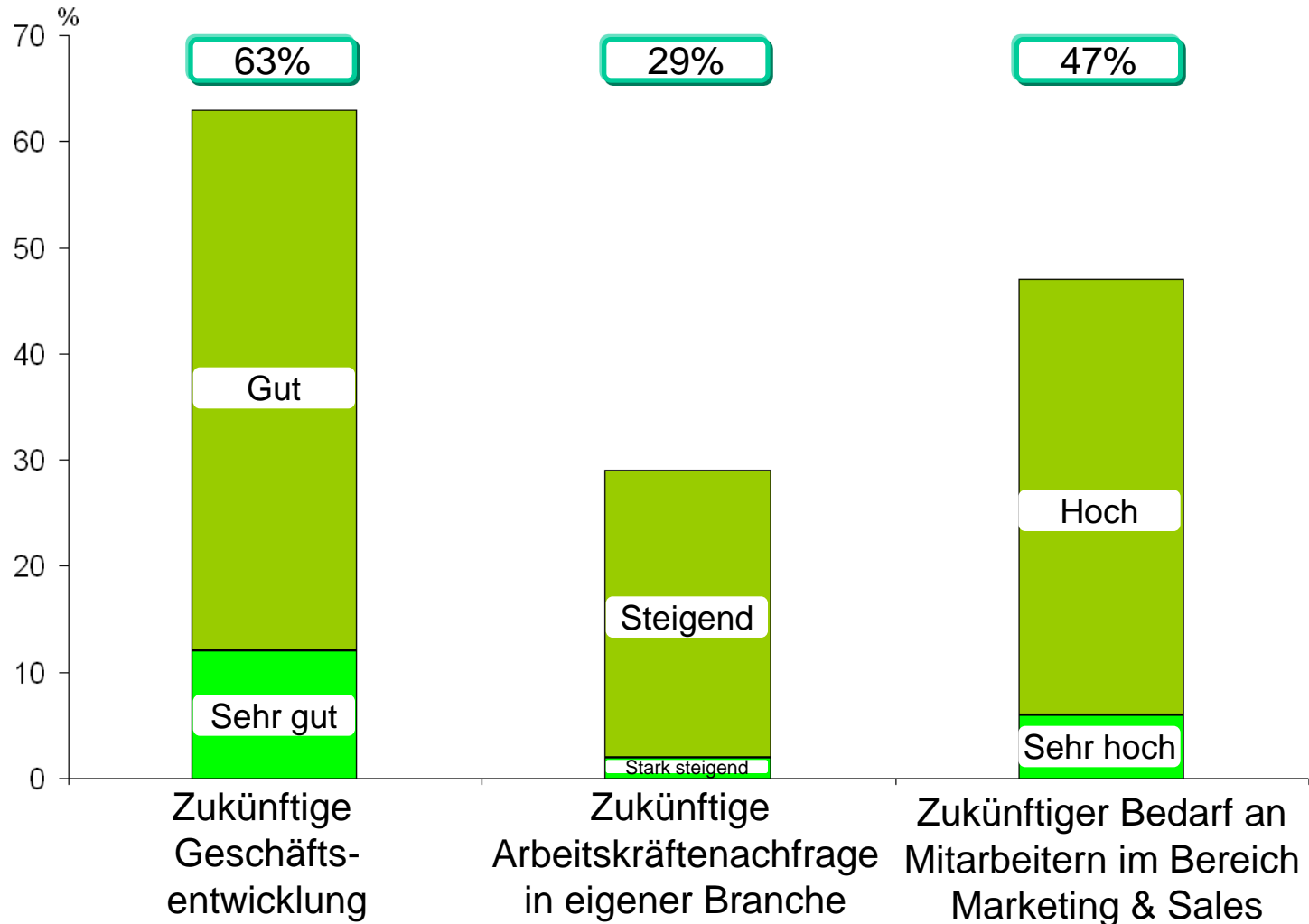


Studie nicht i.e.S. repräsentativ,  
aber alle wesentlichen

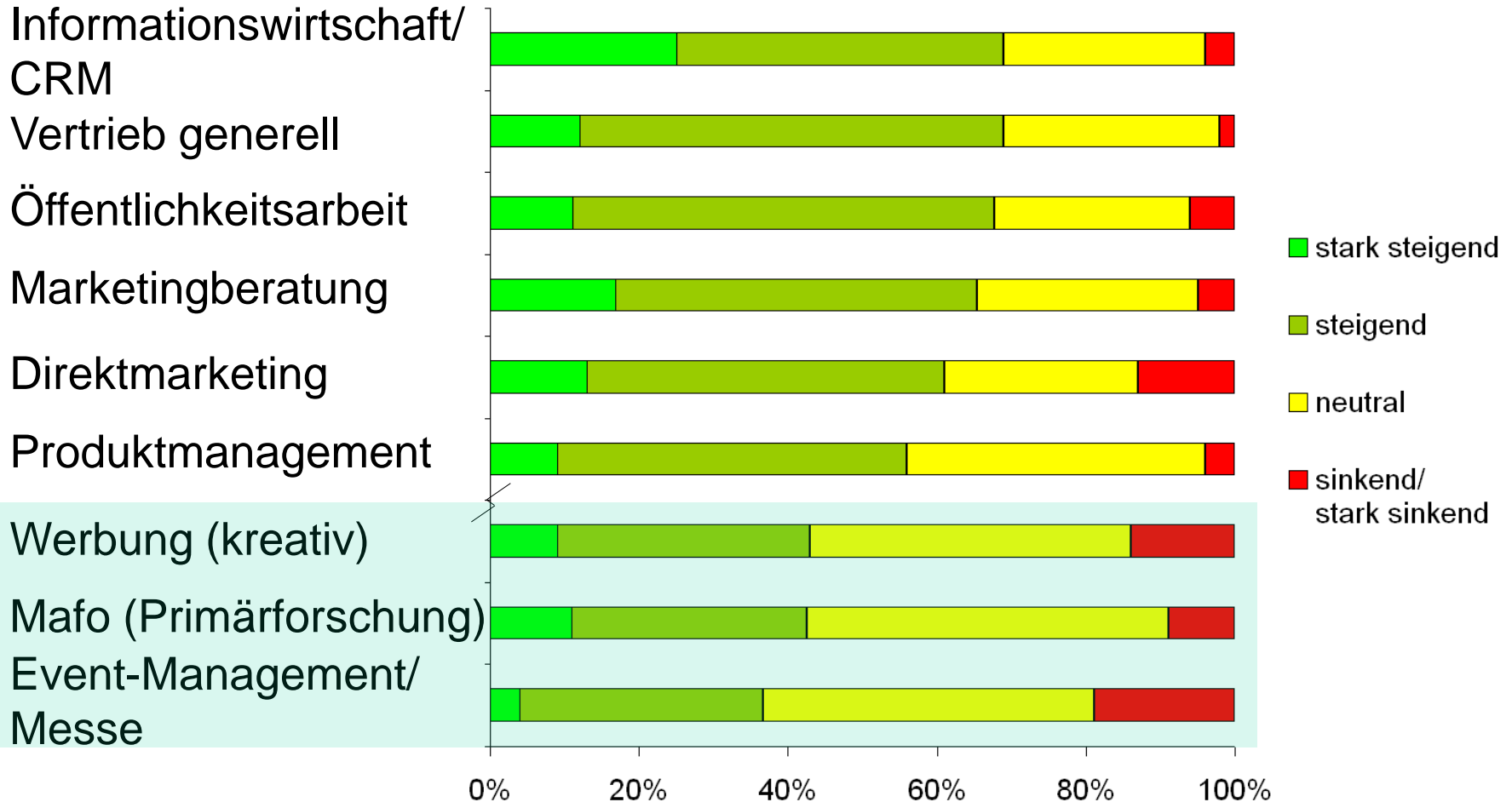
- Hierarchieebenen
- Branchen
- Funktionsbereiche

werden abgedeckt.

# Überwiegend positive Geschäftsentwicklung, gute Chancen im Marketing & Sales



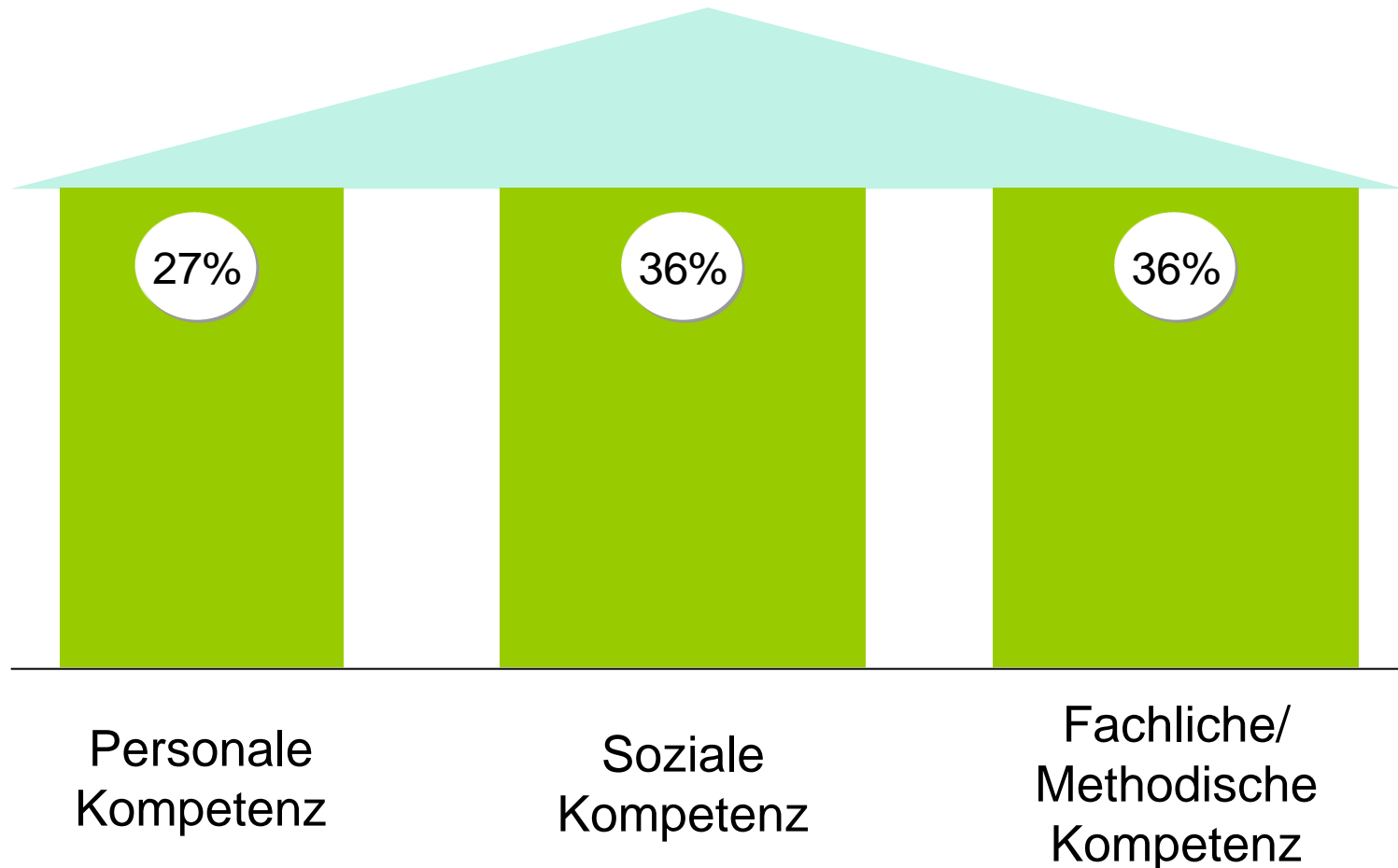
# Positive Entwicklung des Mitarbeiterbedarfs im Marketing & Sales



▶ Aber: Die Nachfrage nach einigen bisher sehr gefragten Berufsfeldern sinkt teilweise

# Marketingkarrieren erfordern umfassende Kompetenzen

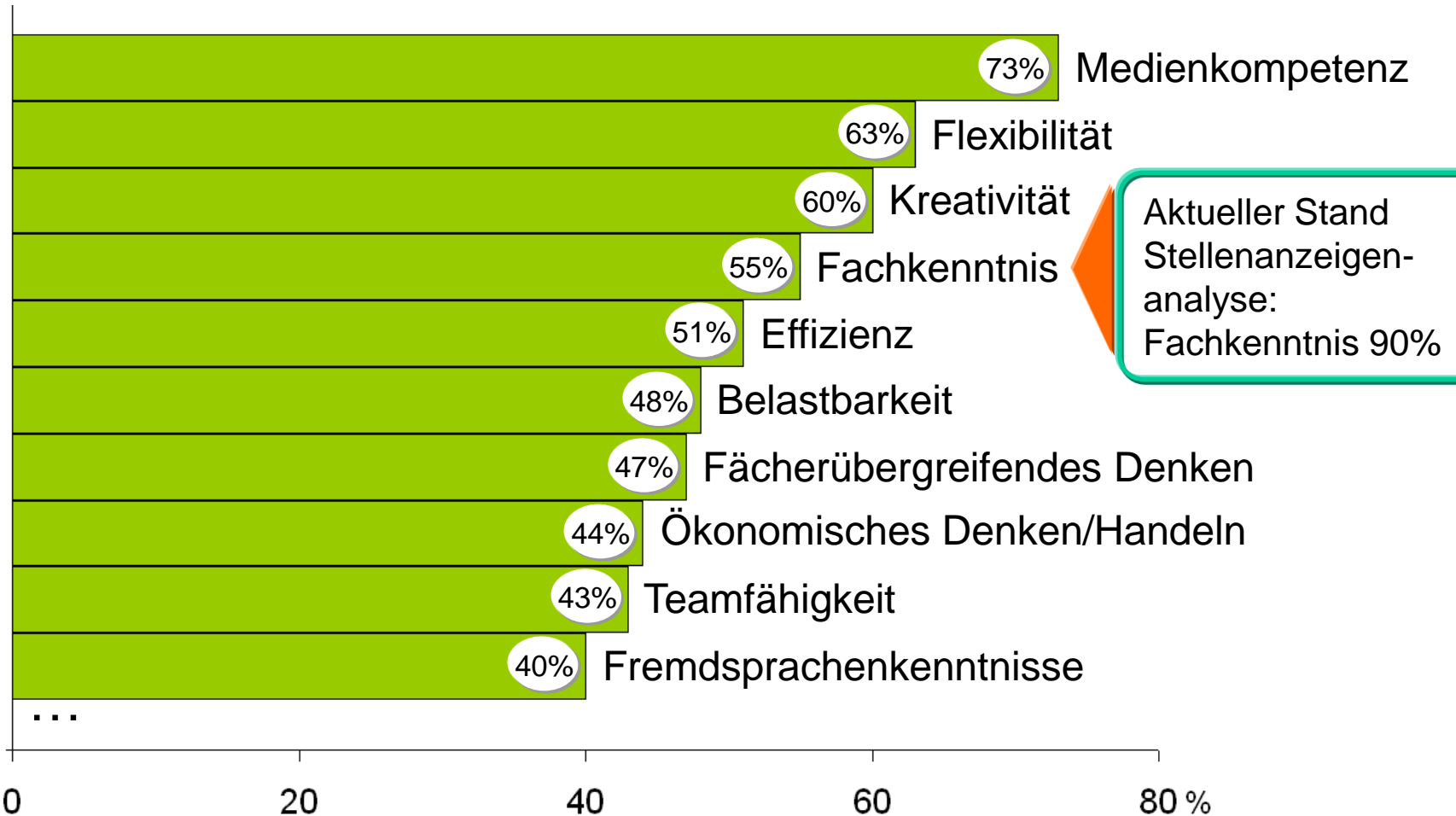
House of Marketing & Sales durch 3 wesentliche Kompetenzbereiche getragen\*



\* Anteil der Nennungen „Rang 1“ von 4 Rängen

# Fachkenntnis bleibt eine Kernanforderung

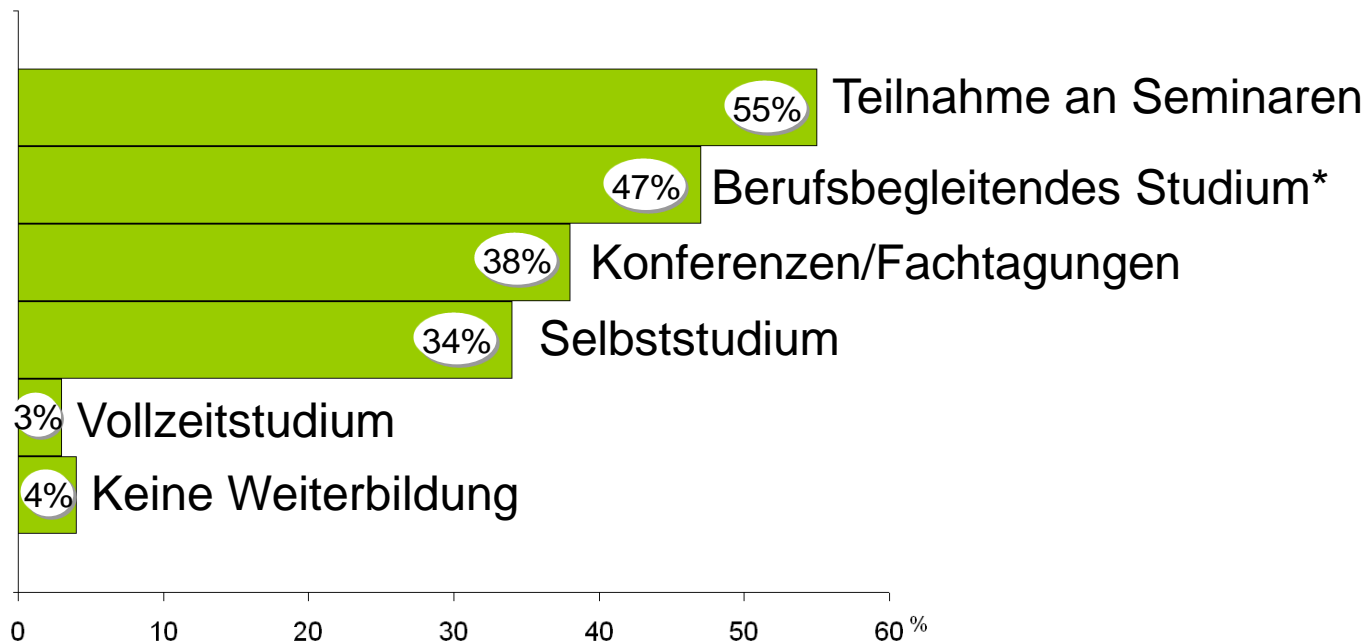
## TOP 10 (von 22) Anforderungen an Beschäftigte im Marketing & Sales\*



\* Anteil der Nennungen „in sehr hohem Maße gefordert“

## Von Befragten geplante Maßnahmen

- ▶ 73% erachten eine fortwährende Weiterbildung auf akademischem Niveau als wichtig/sehr wichtig
- ▶ Die überwiegende Mehrzahl der Befragten nannten mind. 2 Weiterbildungsmaßnahmen, die konkret geplant sind



\* Anteil z.T. durch Struktur der Befragten bedingt

## Marketing-/Vertriebsstärke und Kundenorientierung aus Sicht der Befragten

Marketing-/  
Vertriebsstärke

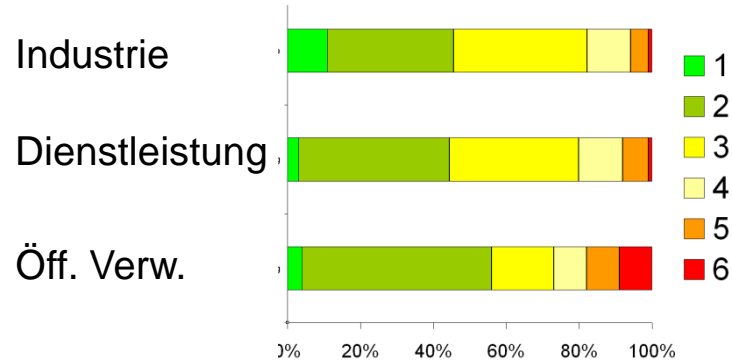
Ø-Note:

3,0

Kundenorientierung

Ø-Note:

2,4



Aber:  
Immer noch Potentiale  
zur Optimierung  
vorhanden!

## These

## ?

## To do

Die Potentiale des Kundenbindungsmanagements sind zurzeit ausgeschöpft!

falsch!

Kundenbindungsmanagement ausbauen!

Die Marketingbudgets werden zukünftig noch stärker einem Controlling unterzogen!

richtig!

Proaktives Budgetcontrolling!

Der Trend zum Outsourcing von Marketingfunktionen wird sich weiter fortsetzen!

zum Teil  
richtig!

Kernkompetenzen klar definieren! Randbereiche selektiv outsourcen!

Die Berufschancen im Marketing sind weiterhin überdurchschnittlich!

überwiegend  
richtig!

Marketingkarrieren basieren auf Umsetzungserfolgen!

Im Marketing wird das Networking immer wichtiger!

richtig!

Alle Networkingpotentiale aktivieren!

Ich werde für den nächsten Karriereschritt internetbasierte Netzwerke (XING, LinkedIn, MySpace, Facebook etc.) auf jeden Fall nutzen!

überwiegend  
richtig!

Entwickeln Sie Ihre persönliche Online-Strategie!

# Soweit zu den Zwischenergebnissen...

Sie sind in einem innovativen Marketing & Sales Berufsfeld tätig?

Sie gestalten aktuelle Job-Trends im Bereich Marketing & Sales?



**Werden Sie Interviewpartner!**

Wir freuen uns auf Ihre  
Kontaktaufnahme!  
[rene.peisert@fom.de](mailto:rene.peisert@fom.de)